

“LAS NORMAS DE BASILEA II NO TOMAN EN CUENTA LA REALIDAD DE NUESTROS PAÍSES”*

Entrevista a Sergio Rodríguez Azuero**

En la presente entrevista se aborda temas bancarios y financieros, comentando principalmente materias tan relevantes como los beneficios de la utilización de los fideicomisos en garantía, las repercusiones de un sistema ineficiente y lento como el Poder Judicial (ejecución de garantías) en el otorgamiento de créditos y, consiguientemente, en el crecimiento del mercado, la real finalidad del encaje bancario, los beneficios de que países como el Perú adopten las disposiciones emanadas del Convenio de Basilea II, entre otros.

* Sergio Rodríguez Azuero es uno de los principales expertos y autores en temas de regulación financiera. Entre otras cosas, es árbitro de la Cámara de Comercio de Bogotá, de la London Court of Arbitration y del Centro Internacional de Arbitraje Comercial de British, Columbia; y ex-presidente de la Cámara colombo francesa de Comercio e Industria.

** Por resolución de la Superintendencia de Banca y Seguros 1867-2005, publicada en el diario oficial El Peruano con fecha 30 de diciembre de 2005, el profesor Rodríguez Azuero fue contratado por el Estado Peruano para dictar dos charlas: “Operaciones en el Sistema Financiero-Nuevas Tendencias” y “Los retos que supone Basilea II en el ordenamiento legal”. Con ocasión de dicha visita, Jimena Aliaga, miembro de la Comisión de Contenido, y Oscar Súmar, Director de la Comisión de Contenido de THEMIS, tuvieron la oportunidad de entrevistar al profesor Rodríguez Azuero. Agradecemos la colaboración de los doctores Rafael Corzo, miembro del panel de analistas de Enfoque-Derecho en el rubro de Banca y Seguros, y Luis Pizarro, columnista de Enfoque-Derecho; ambos expertos en temas financieros y bancarios, quienes tuvieron la gentileza de preparar las preguntas para la entrevista y a este último por, adicionalmente, ayudarnos a contactar al profesor Rodríguez Azuero.

1. ¿Cómo ve los sistemas regulatorios y prudenciales en los distintos países de la región (Latinoamérica), así como la situación de las empresas de los Sistemas Financieros de dichos países? (por ejemplo, los efectos posteriores a la crisis argentina (economías emergentes que están de moda y dejan de estarlo), la importante reducción del número de empresas bancarias en el Perú (a diferencia de lo que sucede en otros países) y el importante incremento de las operaciones de las empresas de micro-finanzas –cajas municipales y rurales, EDPYMES, entre otras–, la asunción de gobernantes de corte nacionalista en países de la región, así como la proximidad de procesos electorarios¹, entre otros).

Advierto que la pregunta contiene, al menos, cuatro aspectos y quisiera responderlos de manera secuencial. En primer término, se plantea el tema de la regulación en la región y en ese caso es necesario advertir que hay un nítido proceso de convergencia, porque las labores adelantadas por el comité de Basilea se han traducido en una clara tendencia a la uniformidad regulatoria. A pesar de algunas salvedades que el tema me merece, debo decir que, en general, se trata de un aporte científicamente valioso porque el tema de la sensibilidad al riesgo se aborda con mayor profundidad que nunca en la historia de la regulación bancaria. Es decir, la capacidad de los sistemas para gerenciar los riesgos de una manera mucho más técnica, más eficaz, y con una participación protagónica de parte de los supervisores.

En segundo lugar, respecto del número de empresas bancarias, no sé si uno podría generalizar tanto, pero mi percepción es que, en general, el número de bancos se está reduciendo en la región y no sólo en el Perú (ello ha sucedido también en Argentina y Colombia en los últimos años). Tal fenómeno puede originarse en una causa doble: en primer lugar, desde luego, la globalización requiere cada vez más jugadores de mayor talla para participar en los mercados y, desde ese punto de vista, eso conduce a que bancos de pequeño tamaño encuentren mayores dificultades para competir; y, en segundo lugar, las crisis financieras suelen implicar, entre muchos otros precios implícitos, la reducción del número de operadores en el mercado.

Un tercer aspecto que se plantea tiene que ver con el crédito a la pequeña y mediana empresa. A mí me parece que ese es un campo que se va a desarrollar y que está generando una situación relativamente paradójica: desaparecen entidades bancarias

tradicionales, se reduce el número de actores en escena pero, por otro lado, hay una mayor participación por parte de la misma banca tradicional o por actores con características peculiares, como Cajas de Ahorro, cooperativas, etcétera, que buscan atender mejor este sector de las microfinanzas.

Debemos advertir que hay estudios que demuestran que el crédito a las pequeñas y medianas empresas puede contribuir a conseguir efectos en el corto plazo más interesantes en materia de empleo e, igualmente, en materia de formación, porque el crédito dirigido a estos sectores tiene un componente pedagógico muy importante, pues, de alguna manera, el banquero se ocupa de apoyar e instruir al destinatario del crédito para su buen manejo con elementos mínimos, pero valiosos, en materia de administración, los cuales incluyen llevar una contabilidad, establecer unos registros, medir sus resultados, entre otros aspectos.

El último aspecto quisiera dejarlo de lado porque no es fácil analizar lo que pueda estar pasando con tendencias políticas o con vísperas electorales. Simplemente quisiera decir que las vísperas generan normales períodos de abstención, de prudencia, pues se crean muchas expectativas y los proyectos que están en curso suelen congelarse mientras se conocen los resultados de las elecciones. Sin meterme en el tema político de fondo, pues no debo hacerlo, a mí me parece que de alguna manera la historia muestra movimientos pendulares, se pasa normalmente de un extremo al otro, por lo que lo importante sería encontrar cada vez gobiernos que, más allá de su calificativo de izquierda o de derecha, logren responder realmente de manera eficaz a las necesidades de sus países. Creo que en eso no hay fórmulas mágicas sino posibilidades frente a las cuales hay que escoger.

2. ¿Cuáles son las principales modificaciones y variaciones que, desde una perspectiva jurídica y de aplicación práctica general, determinará la potencial implementación de Basilea II en comparación con lo establecido por Basilea I (el "Acuerdo de Capital" de 1988)? ¿Son incompatibles o no?

Comienzo por afirmar que no son incompatibles; reflejan, más bien, un proceso de crecimiento secuencial. Considero que los principales cambios que aportará Basilea II son los siguientes: en primer término, en materia de medición de riesgo, hay una sofisticación evidente y un avance importante para profundizar y hacer más eficiente su manejo. Esto quiere decir que la fórmula de Basilea I de medición de capital de riesgo,

¹ Nota del editor: al momento de realizarse la presente entrevista, aun no se habían realizado las elecciones de Perú, Bolivia y Chile.

en la cual se exigía tener un ocho por ciento de capital frente a las colocaciones ponderadas por riesgo, era bastante simplista. Eso lo criticamos siempre. Por eso diría que en este primer aspecto el nuevo modelo es mucho más complejo y completo. En el nuevo modelo se distingue mejor la naturaleza de los riesgos y se les pondera con mayor eficiencia. Por ejemplo, cierto tipo de operaciones con garantía tiene una ponderación de riesgo menor a cien, mientras que créditos a empresas mal calificadas pueden tener una ponderación del ciento cincuenta por ciento, lo cual quiere decir, utilizando una expresión más coloquial, que le consumen o “comen” más capital del que usted quisiera destinar a la operación. Eso me parece positivo y para los países en vías de desarrollo es muy importante que aprovechemos Basilea II desde el punto de vista cualitativo, es decir, desde el punto de vista de las nociones de gerencia general que nos brinda.

Pero sigo criticando en este primer aspecto de los requerimientos de capital, la tendencia a suponer que los créditos o inversiones en papeles del Estado son de riesgo cero o cercano cero. Eso tiene dos grandes elementos negativos: primero, suponer que los riesgos estatales o soberanos son cero. Eso no existe. La crisis argentina, la rusa, y numerosas otras crisis, han mostrado cómo invertir en el Estado tiene un riesgo o puede tenerlo, de manera que calificarlo de cero es irreal. El segundo elemento, que yo califico de perverso, tiene que ver con el mensaje subliminal que se transmite al banquero: en vez de tomar, usted, los recursos que capta y prestárselos a la comunidad asumiendo el riesgo consiguiente, compre papeles del Estado, operación que no tiene riesgo. Entonces el banquero se convierte en un captador de recursos no para transformar plazos, no para llevarlos hacia sectores que lo requieren y dinamizar la economía, sino para pasárselos al Estado. Ése es un elemento muy peligroso y sumamente negativo en mi opinión.

Hay un segundo aspecto en donde Basilea II hace unos aportes importantes: le da al supervisor bancario un papel más protagónico que antes porque, y esto es lo grave, le exige validar los sistemas de calificación internos que puedan utilizar las empresas bancarias para someterse a sistemas de correlación de capital distintos al modelo estándar.

Se diría que uno de los grandes aspectos de Basilea II es permitir que los bancos definan sus propios modelos de medición de riesgo y si usted tiene un magnífico modelo de medición de riesgo, mejor que el que sugiere Basilea II, pueda adoptarlo en su lugar. Pero para que pueda hacerlo tiene que validárselo su

supervisor. En este sentido, los supervisores van a tener que desarrollar unas fortalezas y capacidades para colocarse al nivel del banco más sofisticado de su país, a fin de calificar al sistema propuesto como satisfactorio o no.

Hay un tercer aspecto en el cual Basilea reitera una tendencia de los últimos años del derecho norteamericano, del *disclosure*, y es lo que llamaríamos la “disciplina del mercado” en virtud del cual se exige, más que nunca, una gran divulgación de los resultados para que los interesados ejerzan por esa vía el mejor control. Yo soy escéptico en un aspecto y lo expresé en México en la reunión que tuvimos sobre Basilea II. No dudo que para especialistas, para inversionistas profesionales, esta mayor y mejor información sea útil porque, naturalmente, los grandes inversionistas van a recibir información más completa. Pero lo que quiero advertir es que esto no va a servir para el consumidor, para las personas comunes y corrientes que vamos a hacer una inversión o un depósito en un banco. Aun cuando nos den mucha información, no tenemos ni el tiempo ni los conocimientos ni la capacidad para decir: “como ahora los bancos nos dan más información, voy a decidir que no colocaré mi depósito en el banco H, sino en el B”. Eso no sucederá a nivel del consumidor, y es por eso que puse mucho énfasis en esta reflexión en México.

3. ¿Considera viable que países como Perú, para los que las recomendaciones de Basilea II no son vinculantes, se adecuen al marco regulatorio ofrecido por este convenio? ¿Estas normas reconocen las particularidades de cada país del sistema financiero, teniendo en cuenta que la realidad de los sistemas financieros de los países latinoamericanos es muy distinta a la de aquellos países que conforman el Grupo de los 10¹¹?

Voy a comenzar por la última pregunta. No, yo no creo que estas normas de Basilea II tengan en cuenta la realidad de nuestros países. En eso lamentablemente se incurre en el mismo error que se incurrió en el día uno. ¿En qué consiste ese error? Las normas del comité de Basilea, que nació en 1975, fueron apoyadas siempre por los países pertenecientes al Grupo de los 10, los países más desarrollados del mundo, y se concibieron para bancos internacionalmente activos, de manera que nunca se estaba pensando en la banca local, en la banca doméstica. En segundo lugar, naturalmente no se tienen en cuenta nuestras realidades porque se han hecho y formulado por los supervisores y banqueros centrales de los países

¹¹ Nota del editor: nos referimos a los diez países más ricos o “G-10”.

desarrollados, de manera que hacerles llegar nuestro mensaje no es fácil. La Federación Latinoamericana de Bancos hizo estudios muy importantes que fueron presentados a consideración del Comité de Basilea, los cuales han de estar archivados o haber sido objeto de un párrafo suelto. Pero allí no tenemos un peso político que nos permita decir “es ésta nuestra realidad”.

Para pasar a la primera pregunta, se me ocurre la siguiente reflexión: hemos pasado en Basilea II, y esto parece gracioso, de un sistema coercitivo –en el que nos decían “todos tienen que adoptar Basilea I”– a un sistema en el que nos dicen –como toman conciencia de que somos distintos– que no es obligatorio. Sin embargo, si no es obligatorio para nadie es igualmente malo porque no se sabe qué camino ha de tomarse. Nos dicen que cada uno ha de tomar la decisión que más le convenga, y esa es una pésima solución. Lo que yo he recomendado son dos cosas: primero, andar con pies de plomo, andar despacio, es decir, no se trata de decir “no vamos a aceptar Basilea II” –eso sería tonto–, sino más bien debemos tomar todo lo bueno de Basilea II, que tiene muchas cosas buenas desde el punto de vista conceptual, a fin de interiorizarlas en nuestros países, transformarlas en normas, e implantar una disciplina en virtud de la cual los bancos sigan esas regulaciones. Pero seamos cautos en materia cuantitativa, pues lo importante es la introducción de soluciones cualitativas. Las exigencias desde el punto de vista de ajustes de capital, tanto por lo que llamaríamos el riesgo operacional como por la nueva metodología de calificación de riesgos, tendrían que ser pagadas por la banca de Europa del este y la banca latinoamericana, como ha sido sugerido por todos los estudios. Somos quienes más tendríamos que pagar en esfuerzos de capital para acomodarnos al nuevo sistema. Así, mi propuesta es sencilla, aprovechemos al máximo lo cualitativo y vayamos despacio en lo cuantitativo. No hagamos efectivas las exigencias cuantitativas con la misma rapidez ni con el mismo peso que recomienda Basilea II.

4. Hay ciertos aspectos que demuestran que Colombia tiene una regulación más flexible en el ámbito de los fideicomisos que el Perú. ¿Cuál considera que es la repercusión de esta regulación más flexible en Colombia de los fideicomisos y, en general, cuál considera que puede ser el futuro de los fideicomisos en el Perú?

La solución no es uniforme en el mundo ni en América Latina. En la Gran Bretaña, por ejemplo, cuna del *trust*, o en los Estados Unidos, puede ser *trustee* una persona natural. En el proyecto de Ley francés que ha vuelto a presentarse a consideración de la Asamblea Nacional el año pasado, puede ser fiduciaria una persona jurídica

o una persona natural. En Argentina y en Uruguay recientemente las legislaciones permiten lo uno o lo otro. En este sentido, a mí me gusta la solución peruana al igual que la colombiana, pues tratándose de un negocio de confianza, ésta se brinda más espontáneamente cuando uno le puede decir a la comunidad y a los consumidores: “quien te va a prestar esos servicios es una entidad autorizada y vigilada por el Estado”, ya que ello de suyo genera confianza.

Ahora, el futuro del fideicomiso en el Perú lo auguro muy importante como lo ha sido en Colombia. El desarrollo en este país ha sido espectacular, ya que nuestro fideicomiso mercantil comenzó a nacer por allá en el año 1975, teniendo un crecimiento normal hasta el año 95, momento en el cual su desarrollo aumentó de manera importante, habiéndose mantenido dicha situación hasta la fecha. Debemos esperar que en el Perú ocurra lo propio, porque la fiducia tiene muchas fortalezas, entre otras, su flexibilidad, la cual en la práctica resulta de muy grande utilidad para el manejo de los negocios, pues es un contrato que se adapta mucho a la tendencia contemporánea de que el banquero, más que intermediador crediticio, actúe como un prestador de servicios financieros. En este sentido, dado que el fideicomiso permite prestar servicios financieros, le auguro un enorme desarrollo. Por estas razones no me disgusta la opción peruana.

5. Si bien usted ya tocó el tema anteriormente, quisiéramos que se extendiera más sobre la concentración de bancos, específicamente en el Perú.

Aun cuando sigo toda la evolución de la banca en América Latina, y desde luego, sigo con gran gusto lo que ocurre en el Perú, no es fácil, sin tener los elementos de juicio suficientes como los tengo respecto de Colombia, responder a esta pregunta, por lo que simplemente haré unas reflexiones que podrían ser aplicables. A mí no me entusiasma como concepto la gran concentración. Veo ahí una dicotomía difícil de manejar. De un lado, la competencia internacional obliga a los bancos a ser cada vez más grandes, lo cual genera mayor concentración. Sin embargo, de otro lado, mucha concentración produce estructuras oligopólicas donde hay una tendencia clara a imponer precios a los mercados, lo cual debilita la competencia y, eventualmente, podría afectar la calidad del servicio. Todo esto forma parte de una dualidad teórica y académica. Uno tiene que ver lo que pasa en el mundo. En estos últimos días, por ejemplo, hemos visto sanciones enormes en Europa, impuestas por los supervisores, reguladores y responsables políticos de protección al consumidor que ven y sancionan con mucha severidad esas estructuras oligopólicas de acuerdos sobre precios o acuerdos para repartición de mercados o

manifestaciones similares. Repito, me parece que la concentración de alguna manera es inevitable para poder competir en el mundo globalizado que tenemos, pero hay que manejarla con cuidado para evitar que se traduzca en una posición, digámoslo así, de desprotección a los consumidores.

6. Uno de los principales problemas del Perú es la lentitud y consecuente ineficiencia del Poder Judicial. Esto genera que principalmente los procesos de ejecución general sean bastante lentos, por lo que no logran su cometido, lo cual al mismo tiempo genera una repercusión en el sistema de créditos ya que, al haber poco porcentaje de recuperación, el crédito en cierto modo se encarece o dificulta. La pregunta consiste en si, mediante la elaboración de determinada regulación en el sistema financiero, se puede revertir esta situación, o si necesariamente debe hacerse a través de normas procesales^{III}.

No es muy fácil decir con certeza cuál será el camino formal que deba tomarse. Yo no sé si habrá que tramitar una ley que modifique el régimen procesal o una que modifique el régimen bancario, pero más bien si tengo claro lo siguiente: la ineficiencia en la ejecución es una calamidad, pues produce todos los efectos antes mencionados. Si no se pueden recaudar oportunamente los créditos insolutos, el sistema se altera, no funciona correctamente. En este sentido, ¿qué respuesta teórica daría uno a esa necesidad de ser más eficaces? Diría que, al menos, hay tres cosas en qué pensar. La primera ha sido ensayada en algunos países, y consiste en asignarle funciones jurisdiccionales a entidades o autoridades administrativas de manera que controversias hasta de ciertas cuantías, relativamente pequeñas, puedan resolverse mediante dicha autoridad administrativa. Piensen ustedes, para ilustrar esta opción, en asignarle funciones jurisdiccionales a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Las controversias a este nivel no se llevarían ante los jueces sino ante esta instancia.

Muchas veces criticamos al sistema judicial con cierta injusticia. Es tal el volumen de casos que los jueces tienen que manejar, que no se dan abasto. Entonces uno diría, ¿por qué no buscar un sistema que les quite el mayor volumen con los conflictos de menor precio? Por esa vía de repente se les quita el sesenta por ciento de los expedientes, los cuales en cuantía sólo equivalen al diez por ciento de las controversias. De

esta manera las grandes controversias seguirían siendo conocidas por los jueces. Esta sería una solución.

En segundo lugar, me parece que hay que fortalecer grandemente los mecanismos alternativos de solución de controversias. Muchas veces se llega a la etapa de la ejecución porque no fue posible resolver un problema en el estadio en el que hubiese sido menos traumático. Entiendo claramente que los tribunales de arbitramento no van a solucionar los problemas mismos de ejecución, ya que ellos dictan sentencias declarativas o constitutivas de derechos y, generalmente, no las ejecutan. No obstante, si uno tiene buenos sistemas alternativos de solución de controversias, jueces de paz, amigables componedores, conciliadores, árbitros, es posible que logren solucionar conflictos antes de llegar al estado de la ejecución. Muchas veces el problema de la ejecución es que, para llegar a ésta, además, se ha tenido que gastar en un proceso ordinario antes de tener un título ejecutivo. Por estas razones, el fortalecimiento de los mecanismos alternativos de solución de controversias es una interesante opción.

Y hay una tercera opción que a mí me encanta. Yo la he visto y nos permite retomar el tema central de esta entrevista. Se trata del extraordinario desarrollo que ha tenido el fideicomiso de garantía. En vez de que los deudores otorguen bienes en prenda o constituyan hipotecas sobre inmuebles, una opción interesante consiste en transferir a un fiduciario dichas garantías para que éste lo administre y, en caso de incumplimiento de su obligación, lo venda para pagar, creándose allí un expediente mucho más eficiente que la ejecución judicial. Un mecanismo como el fideicomiso de garantía permite que un fiduciario profesional, valiéndose de medios comerciales y de mercado, saque rápidamente el bien a la venta. Incluso se podría combinar esto con figuras que existen desde siempre como los martillos, que se administren o manejen directamente por los sistemas bancarios. De esta manera, aseguramos que los bienes sean vendidos correctamente y ágilmente, aliviando la carga excesiva con que muchas veces cuentan los jueces.

7. En el ordenamiento jurídico peruano, la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, dispone en su artículo 162 la obligación de las empresas del sistema financiero de constituir un encaje legal equivalente al nueve por ciento (9%) del total de sus obligaciones. Asimismo, añade que el Banco Central podrá, por razones de política monetaria, establecer encajes adicionales o marginales.

^{III} Nota del editor: al momento de la realización de la presente entrevista, aún no había sido promulgada la nueva ley de garantías mobiliarias (Ley 28677, Ley de la Garantía Mobiliaria, publicada el 1 de marzo de 2006) que regula la venta extrajudicial del bien (ver: artículo 47 de la ley), entre otras novedades respecto a la legislación anterior.

De esta manera, en el Perú pueden llegar a existir hasta tres encajes. Dichos encajes se crearon con la finalidad de salvaguardar el buen funcionamiento del sistema financiero, específicamente, para los casos en que alguna de sus instituciones sufriera problemas de solvencia. No obstante, en la realidad hemos apreciado que los montos depositados en el Banco Central de Reserva fueron utilizados para paliar la inflación y, al mismo tiempo, redujeron los montos susceptibles de ser materia de préstamos. ¿Qué opinión le merece el encaje? ¿Considera que, dependiendo del uso que se de a dichos montos, podría justificarse la existencia de tres encajes?

En relación con el encaje, me parece que es interesante decir esto: más que cuántos encajes debe haber, considero que la pregunta sugiere una reflexión sobre el papel de este mecanismo de regulación monetaria. Si tomamos en consideración el derecho comparado y lo que ha ocurrido en los últimos años en el mundo, veremos que el encaje ha dejado de ser mecanismo de regulación de la masa monetaria y ha vuelto a su función original, esto es, a ser una reserva de liquidez para atender solicitudes de devolución por parte de la clientela.

Dada la capacidad que tiene la banca, a través de las cuentas corrientes y la chequera, de crear dinero, de expandir la masa monetaria, el encaje tradicionalmente ha sido un mecanismo en virtud del cual si usted incrementa el encaje disminuye la capacidad de expansión que tienen los bancos, y si usted reduce el encaje aumenta la capacidad de expansión. Y entonces, por años, este encaje se utilizó muy frecuentemente como mecanismo para ampliar o reducir la masa monetaria. Hoy por hoy, diría yo, por lo menos en los últimos quince años, lo que ha sucedido en muchos países es que se utilizan más como mecanismos de regulación monetaria las que llamaríamos operaciones de mercado abierto: emisiones de papeles de deuda para captar o colocar recursos en el mercado pagando una tasa de interés, habiéndose dejado el encaje como mero instrumento para mantener una liquidez mínima en las propias cajas del banco o en manos del Banco Central. De manera pues que, en ese sentido, me parece que uno podría utilizar más operaciones de mercado abierto que encajes desde el punto de vista de la regulación monetaria.

8. En su libro “contratos bancarios” señaló, con respecto al depósito colectivo, que existe solidaridad activa respecto de los cotitulares de una cuenta, ya que, cuando el banco cumpla con sus obligaciones, podrá hacerlo en beneficio de cualquiera de dichos cotitulares. En esta misma línea sostuvo que, en caso alguno de dichos cotitulares tuviera deudas respecto de algún tercero y este último trabara un embargo, dicho

gravamen podría recaer sobre el íntegro de la cuenta colectiva.

Si nos encontramos ante un supuesto de solidaridad activa –como usted sostiene en su libro–, ¿qué justifica trasladar dicha situación, es decir, la facultad de ambos cotitulares de exigir el cumplimiento de sus obligaciones al banco, al ámbito pasivo, esto es, a la posibilidad de que acreedores de uno solo de los cotitulares pueda afectar al patrimonio de ambos –más aun cuando solo uno de ellos participó en la creación de dichas relaciones jurídicas–?

Para ponerle algo de humor al tema me acordé de un viejo profesor colombiano ya fallecido que, en un caso como este, diría: “ésta no es una pregunta, es una consulta”. Naturalmente, esto tiene unas especificidades que van más allá de lo que sería la consideración abstracta, pero encantado abordo el tema así: quiero recordar que, y seguramente así lo digo en mi libro, cuando uno habla de titulares plurales de una cuenta corriente puede concebir, al menos, dos hipótesis: titulares conjuntos, titulares respecto a los cuales es claro para el banco que se trata de depósitos de los cuales solo puede disponerse conjuntamente, y que por lo tanto, aplicando principios generales de Derecho Civil en materia de divisibilidad de las obligaciones, sería perfectamente concebible que, si un tercero fuera a embargar, se le opusiese el argumento de que este saldo de un millón de soles para estos cotitulares, llamémoslos conjuntos, no puede ser afectado por el acreedor de uno de ellos sino hasta en cincuenta por ciento. Pero igualmente puede concebirse la presencia de cotitulares en que cada uno de ellos pueda disponer de la totalidad del saldo. Uno podría decir: “en esta cuenta registro como titulares a mi esposa y a mí mismo, y cualquiera puede girar cheques con su sola firma por el ciento por ciento del saldo”. Es en esta hipótesis que yo he afirmado que existe una clara manifestación de lo que llamaríamos en Derecho Civil una solidaridad activa, porque el banco cumple su obligación pagándole a cualquiera de los dos acreedores. Si la señora, en mi ejemplo, gira un cheque por un millón de soles, el banco está pagándole y cumpliendo satisfactoriamente su obligación porque ella era una acreedora que tenía el derecho a cobrarle la totalidad. Entonces, siguiendo esa lógica, si mañana un acreedor de uno de los dos pretende el embargo de la cuenta, en mi opinión podría embargar el saldo *in integrum* sin que le puedan oponer una divisibilidad de la suma, porque si el actor, titular de la cuenta, podía disponer del ciento por ciento, sigue la misma lógica señalar que el banco tendría que aceptar el embargo por un tercero del ciento por ciento.

En síntesis, lo que quiero advertir es que en la cotitularidad de una cuenta pueden presentarse al menos estas dos hipótesis: titulares conjuntos o titulares solidarios. Es en relación con estos últimos que realicé tal afirmación.